

## Faktor-Faktor Yang Mendorong Peniaga Untuk Berniaga Di Pasar Malam Di Taman Ungku Tun Aminah, Skudai, Johor.

Abd Wahid Bin Mukhari & Lee Ai Chu

Fakulti Pendidikan

Universiti Teknologi Malaysia

**Abstrak :** Kajian ini dijalankan untuk mengenalpasti faktor-faktor yang mendorong peniaga untuk berniaga di pasar malam di Taman Ungku Tun Aminah, Skudai, Johor. Seramai 92 orang peniaga yang berniaga di pasar malam Taman Ungku Tun Aminah dijadikan responden dalam kajian ini. Kajian ini adalah berbentuk deskriptif dan menggunakan soal selidik sebagai instrumen. Kajian rintis menunjukkan kebolehppercayaan soal selidik pada nilai Alpha Cronbach ( $\alpha$ ) 0.694. Faktor yang dikaji meliputi pengaruh keluarga, faktor pendapatan, pengalaman di sekolah dan pengalaman dalam menyertai kursus atau latihan. Analisis data dilaksanakan menggunakan perisian *Statistical Package for the Social Science* (SPSS 12.0). Hasil analisis menunjukkan faktor pendapatan menjadi dorongan utama bagi peniaga untuk berniaga di pasar malam. Dapatan menunjukkan responden yakin bahawa bidang perniagaan ini dapat memberi pendapatan yang dapat menjamin kehidupan mereka. Ini diikuti dengan pengaruh keluarga. Manakala pengalaman di sekolah dan pengalaman dalam menghadiri kursus atau latihan kurang mendorong peniaga untuk berniaga di pasar malam.

**Katakunci :** faktor, peniaga, pasar malam, Taman Ungku Tun Aminah

### Pengenalan

Dalam tempoh Rancangan Malaysia Kesembilan (RMKe-9), perkembangan ekonomi secara mampan, pendapatan yang lebih tinggi serta peluang keusahawanan baru akan menyumbang kepada perkembangan sektor perdagangan yang lebih pesat. Saiz penduduk, proses pembandaran, perubahan gaya hidup dan corak penggunaan dijangka memberi kesan terhadap peningkatan arus perubahan dalam aktiviti borong dan runcit domestik. Di samping dapat menjana peluang pelaburan dan guna tenaga yang banyak dalam pelbagai sektor, perdagangan akan menyediakan rangkaian dalaman dan antara sektor yang lebih luas. Sejalan dengan perkembangan baru, perniagaan tradisional dan kecil akan digalakkan menaik taraf dan menerima amalan perniagaan moden bagi mempercepatkan integrasi perniagaan dengan sistem perdagangan berkembang secara cekap dan berdaya saing sejajar dengan prinsip persaingan dan perdagangan adil (Rancangan Malaysia Kesembilan 2006-2010, 2006).

Dengan kata lain, kepesatan ekonomi sesebuah negara banyak bergantung kepada usaha perniagaan yang dijalankan. Perniagaan yang dijalankan banyak membantu dalam meningkatkan ekonomi sesebuah negara. Seseorang peniaga mestilah membangunkan diri dan perniagaan mereka agar berupaya untuk bersaing di peringkat yang lebih tinggi.

Kesedaran tentang peranan dan sumbangan ini mendapat pengiktirafan yang meluas baik di negara maju mahupun di negara sedang membangun. Sebanyak 95% daripada keseluruhan perniagaan di Amerika Syarikat adalah terdiri daripada perniagaan kecil. Rekod menunjukkan antara 85% hingga 91% daripada jumlah pertubuhan perniagaan di Singapura, Taiwan, Thailand dan Korea Selatan adalah terdiri daripada perniagaan kecil. Di Malaysia, perniagaan kecil dianggarkan membentuk sejumlah lebih 75% daripada bilangan keseluruhan pertubuhan perniagaan (Moha Asri et al., 2000).

Jaafar Muhammad (1993) pula menyatakan bahawa sebagai manusia yang ingin meneruskan perniagaan, individu harus menempuh berbagai-bagai cabaran untuk mencapai matlamat dan cita-cita. Penggunaan peluang yang sedia ada merupakan satu perkara yang amat penting dalam perniagaan. Kebijaksanaan dalam menggunakan peluang yang sedia ada akan mendatangkan hasil yang lumayan dan seterusnya sebagai langkah untuk mencapai kejayaan dan mendapat keuntungan.

### **Pernyataan Masalah**

Memandangkan pasar malam amat popular dan penglibatan peniaga-peniaga kecil yang aktif dalam perniagaan pasar malam, pengkaji ingin mengenal pasti faktor-faktor yang menjadi pendorong kepada peniaga untuk berniaga di pasar malam di Taman Ungku Tun Aminah, Skudai, Johor. Kajian ini adalah untuk mengenal pasti sama ada pengaruh keluarga, faktor pendapatan, pengalaman di sekolah, dan pengalaman dalam menyertai latihan atau kursus mendorong peniaga untuk berniaga di pasar malam di Taman Ungku Tun Aminah, Skudai, Johor.

### **Objektif Kajian**

Objektif kajian ini ialah :

1. Mengetahui sama ada pengaruh keluarga mendorong peniaga pasar malam memilih untuk berniaga di pasar malam.
2. Mengetahui sama ada faktor pendapatan mendorong peniaga pasar malam memilih untuk berniaga di pasar malam.
3. Mengetahui sama ada pengalaman di sekolah mendorong peniaga pasar malam memilih untuk berniaga di pasar malam.
4. Mengetahui sama ada pengalaman dalam latihan atau kursus mendorong peniaga memilih untuk berniaga di pasar malam.

### **Kepentingan Kajian**

Kajian ini dapat memberi maklumat yang jelas tentang faktor-faktor yang mendorong peniaga untuk menceburi perniagaan di pasar malam. Maklumat yang lebih nyata akan dapat diperolehi apabila faktor-faktor pendorong yang dikaji boleh dibahagikan dalam bidang-bidang yang spesifik seperti pengaruh keluarga, pendapatan, pengalaman di sekolah dan penglibatan peniaga dalam latihan atau kursus.

Kajian ini mempunyai beberapa kepentingan seperti berikut:

1. Sebagai garis panduan kepada mereka yang ingin melibatkan diri dalam bidang perniagaan.
2. Membantu guru memupuk minat dan memberi motivasi kepada pelajar dalam pembelajaran mata pelajaran yang berkaitan contohnya Perdagangan dan Keusahawanan di peringkat sekolah.
3. Menjadi garis panduan kepada pertubuhan kerajaan atau swasta dalam memberi latihan atau menganjurkan kursus-kursus kepada peniaga kecil pada masa hadapan.

### **Reka Bentuk Kajian**

Reka bentuk jenis kajian pemerihalhan atau deskriptif digunakan untuk mendapatkan hasil maklum balas. Menurut Mohd (2000) kajian berbentuk deskriptif adalah sesuai digunakan dalam penyelidikan yang bertujuan untuk menerangkan sesuatu fenomena atau gejala yang sedang

berlaku. Dalam kajian ini, fenomena yang dikaji ialah faktor-faktor yang mendorong peniaga pasar malam menceburi dalam bidang perniagaan pasar malam.

Kajian ini dijalankan untuk mengambil data dalam satu tempoh masa tertentu sahaja. Soal selidik (rujuk lampiran A dan B) digunakan sebagai alat untuk mengumpul data. Kajian ini dijalankan atas rasional bagi memudahkan pengkaji mendapat maklumat yang diperlukan dengan berdasarkan soalan kajian yang melibatkan jumlah sampel yang ramai. Dengan itu, data yang bersifat kuantitatif dapat diperolehi.

### **Populasi dan Sampel Kajian**

Populasi merupakan perkara yang penting kerana ia menentukan bidang masalah yang perlu dikaji serta sebanyak mana data dan maklumat yang perlu dikumpul. Dalam kajian ini, peniaga-peniaga yang berniaga di pasar malam di Taman Ungku Tun Aminah, Skudai, Johor merupakan sasaran kajian. Populasi kajian adalah terdiri daripada 444 orang peniaga pasar malam yang berniaga di Taman Ungku Tun Aminah (Jabatan Kesihatan dan Lesen, Majlis Perbandaran Johor Bahru Tengah, 2007).

Pengkaji menggunakan kaedah pensampelan jenis rawak mudah untuk memudahkan kerja penyelidikan. Pensampelan jenis rawak mudah ialah proses mencabut sampel di mana unit-unit dipilih secara individu dan langsung melalui proses yang rawak (Azizi et al., 2007).

Menurut Mohamad Najib (1999) menyatakan bahawa sampel adalah sumber untuk mendapatkan data kelompok individu yang diselidiki dan perlu dikenalpasti. Untuk tujuan memperolehi maklumat yang tepat atau terperinci, 30 peratus daripada jumlah populasi perlu dijadikan sampel kajian. Justeru itu, seramai 134 responden dipilih secara rawak daripada populasi.

### **Instrumen Kajian**

Instrumen kajian yang digunakan di dalam kajian ini ialah soal selidik. Soal selidik diedarkan kepada para responden untuk mendapatkan maklum balas yang boleh memenuhi objektif kajian. Menurut Tuckman (1985), menerusi kaedah ini responden mudah memberikan kerjasama. Responden juga boleh memberi maklum balas yang baik kerana mereka dapat menyatakan pandangan dan penilaian mengikut kehendak soal selidik.

Pengkaji menyediakan soal selidik dalam Bahasa Melayu (Lampiran A) dan Bahasa Cina (Lampiran B). Majoriti daripada peniaga pasar malam di tempat kajian adalah berbangsa Cina, maka untuk memudahkan peniaga Cina semasa memberi maklum balas, soal selidik disediakan dalam Bahasa Cina. Dengan kata lain, soal selidik disediakan dalam dua bahasa.

Soal selidik yang dihasilkan mengandungi dua bahagian iaitu Bahagian A dan Bahagian B. Bahagian A mengandungi 5 item yang berkaitan dengan biodata peniaga di pasar malam.

**Jadual 1: Taburan Item Bahagian A Mengikut Latar Belakang Responden**

Item	Latar Belakang
1	Jantina
2	Umur
3	Taraf Pendidikan
4	Pengalaman berniaga
5	Penglibatan ahli keluarga dalam perniagaan

Manalaka Bahagian B pula mengandungi dua puluh tujuh item yang berkaitan dengan persoalan kajian yang merangkumi 4 skop seperti di bawah:

- i. Adakah pengaruh keluarga mendorong peniaga untuk berniaga di pasar malam?
- ii. Adakah faktor pendapatan mendorong peniaga untuk berniaga di pasar malam?
- iii. Adakah pengalaman di sekolah mendorong peniaga untuk berniaga di pasar malam?
- iv. Adakah pengalaman dalam menyertai latihan mendorong peniaga untuk berniaga di pasar malam?

Dalam Bahagian B, pengkaji telah menggunakan Skala Likert untuk mengukur maklum balas responden. Menurut Mohd Najid Ghafar (1999), soalan skala kadar menggunakan kaedah Likert di mana responden berpeluang memilih jawapan dari satu kontinum. Beliau turut menyatakan bahawa menggunakan Kaedah Likert adalah sesuai kerana

- i. Soal selidik lebih mudah ditadbir setelah dibina dengan baik.
- ii. Data yang banyak lebih mudah untuk didapatkan.
- iii. Maklumat yang diperolehi daripada responden mudah dianalisis.
- iv. Responden lebih mudah dan berani untuk memberikan tindak balas terhadap aspek dikaji.

Mohd Zahari (1997), Skala Likert memberi peluang yang lebih luas kepada responden untuk memilih jawapan yang lebih tepat. Pemeringkatan Likert digunakan disebabkan skala ini mempunyai tahap kebolehpercayaan yang tinggi sehingga 85%.

**Jadual 2 : Jadual Skala Likert**

Peringkat	Singkatan	Skor
Amat Setuju	AS	5
Setuju	S	4
Tidak Pasti	TP	3
Tidak Setuju	TS	2
Amat Tidak Setuju	ATS	1

Skala Likert mengandungi lima nilai skor yang perlu dijawab oleh responden bagi setiap item. Responden perlu menyatakan peringkat persetujuan atau peringkat tidak setuju terhadap pernyataan yang diberi, skor yang diberikan bagi setiap pernyataan adalah seperti jadual 2.

### **Kajian Rintis**

Soal selidik yang dibina perlu diuji bagi menentukan kualiti dan mencapai objektif penyelidikan yang dijalankan (Best dan Khan 1998). Kajian rintis dilakukan bagi menentukan aras signifikan item soalan yang dibina sesuai dan diterima. Instrumen yang kebolehpercayaannya tinggi akan menghasilkan keputusan yang sama atau hampir sama.

Satu kajian rintis telah dijalankan sebelum mengedarkan soal selidik kepada responden untuk menentukan kebolehpercayaan instrumen kajian. Seramai 10 orang peniaga pasar malam di Taman Universiti, Johor Bahru telah dipilih sebagai sampel kajian rintis. Sampel ini dipilih daripada mereka yang tidak dilibatkan sebagai responden dalam kajian sebenar. Menurut Abu

Hasan dalam Rohana (1996), untuk menjalankan kajian rintis, bilangan responden yang tidak melebihi 20 orang adalah sesuai untuk penyelidikan yang melibatkan soal selidik. Data yang dikumpulkan dianalisis menggunakan *Statistical Package For Sosial Science Version 12.0* (SPSS).

Hasil dapatan *Cronbach's Alpha* yang diperolehi adalah 0.694. Menurut Mohamad Najib (1999), kajian yang mencapai Alpha 0.6 hingga 0.9 adalah mempunyai kebolehpercayaan soalan yang tinggi. Setelah menjalankan kajian rintis, beberapa item soalan telah diubah dengan menggunakan perkataan yang lebih sesuai dan ayat yang lebih mudah difahami oleh responden.

### Rumusan Dapatan Item Kajian

**Jadual 3 : Keputusan Keseluruhan Bagi Setiap Faktor Dalam Purata Peratusan**

Persoalan Kajian	Faktor	Purata Peratusan (%)			Bilangan Responden
		TS	TP	S	
1	Pengaruh Keluarga	19.3	0	80.7	92
2	Faktor Pendapatan	11.0	1.1	87.9	92
3	Pengalaman di Sekolah	84.2	0.3	15.5	92
4	Pengalaman latihan atau kursus	17.6	0	82.4	18

Jadual 3 menunjukkan keputusan keseluruhan bagi setiap aspek kajian dalam peratusan. Daripada tiga aspek yang dikaji, faktor hasil pendapatan mencapai purata peratusan yang tertinggi, iaitu 87.89% (setuju) dan diikuti dengan pengaruh keluarga 80.73%(setuju). Manakala pengalaman di sekolah mencapai peratusan yang paling rendah, iaitu 15.51%.

Hasil dapatan kajian menunjukkan bahawa faktor hasil pendapatan merupakan faktor yang agak penting di mana purata peratus yang diperolehi ialah 87.89%. Oleh itu, penyelidik berpendapat bahawa hasil pendapatan merupakan faktor yang agak penting dalam mendorong responden untuk berniaga di pasar malam.

Bagi pengalaman latihan dan kursus pula, bilangan responden yang pernah menghadiri kursus atau latihan adalah seramai 18 orang. Daripada responden yang dikaji, dengan kata lain responden yang pernah menghadiri kursus atau latihan, 82.41% setuju bahawa pengalaman dalam menyertai latihan dan kursus mendorong mereka berniaga di pasar malam.

### Rumusan Kajian

Kajian ini adalah untuk mengenal pasti faktor yang mendorong peniaga pasar malam untuk berniaga di pasar malam Taman Ungku Tun Aminah, Skudai, Johor. Soal selidik diedarkan kepada para responden untuk mendapatkan maklum balas yang boleh memenuhi objektif kajian. Soal selidik dibahagi kepada dua bahagian iaitu bahagian A yang mengenai biodata diri responden dan bahagian B mempunyai item-item soalan berdasarkan empat soalan kajian yang dikaji. Jawapan responden mengikut Skala Likert iaitu dari amat tidak setuju hingga amat setuju. Sebelum kajian yang sebenar dijalankan, kajian rintis telah dijalankan bagi mengukur kebolehpercayaan instrumen.

Data yang telah dikumpul kemudiannya dianalisis untuk mendapatkan keputusan terhadap kajian yang dijalankan. Penganalisaan maklumat adalah dibuat secara menggunakan SPSS 12.0 bagi mendapatkan peratusan untuk setiap item. Semua item bagi setiap soalan kajian kemudiannya dikumpulkan dan dikirakan purata peratusan keseluruhannya. Dari peratusan yang didapati, dapat dinyatakan pengaruh setiap faktor kepada peniaga yang dikaji.

Dapatan kajian menunjukkan lebih daripada separuh responden adalah peniaga lelaki. Kebanyakan responden mempunyai ahli keluarga yang membantu mereka dalam menjalankan dan menguruskan perniagaan mereka. Hampir separuh daripada responden berumur antara 41 hingga 45 tahun dan bertaraf pendidikan SRP atau PMR.

Secara keseluruhannya, hasil dapatan soalan kajian 1 menunjukkan majoriti responden setuju bahawa pengaruh keluarga mendorong mereka untuk berniaga di pasar malam. Item yang mempunyai peratusan yang tertinggi ialah item 6, iaitu kebanyakan responden setuju bahawa keluarga mereka mengambil berat tentang perniagaan mereka. Item 1 mempunyai peratusan yang terendah jika dibandingkan dengan item lain, iaitu hampir separuh daripada responden setuju bahawa pengalaman membantu keluarga dalam menjalankan perniagaan mereka mendorong mereka untuk berniaga.

Hasil dapatan keseluruhan soalan kajian 2 menunjukkan majoriti responden setuju bahawa faktor pendapatan mendorong mereka untuk berniaga di pasar malam. Faktor ini mencapai peratusan yang paling tinggi berbanding dengan 3 faktor yang lain. Item yang mendapat peratusan yang tertinggi ialah item 11, iaitu majoriti responden setuju bahawa pendapatan yang boleh menjamin kehidupan peniaga mendorong mereka untuk berniaga. Item 9 menunjukkan peratusan yang terendah, iaitu mereka berniaga apabila melihat orang lain mendapat pendapatan yang tinggi dalam perniagaan mereka.

Secara keseluruhannya, soalan kajian 3 menunjukkan majoriti responden tidak setuju bahawa pengalaman di sekolah mendorong mereka untuk berniaga di pasar malam. Pengalaman di sekolah ini merupakan faktor yang paling lemah dalam mendorong peniaga untuk berniaga di pasar malam. Dengan kata lain, pengalaman di sekolah bukan faktor yang mendorong peniaga untuk berniaga di pasar malam. Item 16 mencapai peratusan yang tertinggi, majoriti responden yang dikaji tidak setuju bahawa penglibatan mereka dalam persatuan keusahawanan semasa di sekolah mendorong mereka untuk berniaga di pasar malam. Item 20 mencapai peratusan yang terendah, iaitu lebih daripada separuh responden tidak setuju bahawa mereka menggunakan pengetahuan dan kemahiran yang dipelajari dalam perniagaan mereka.

Responden yang pernah menghadiri kursus atau latihan adalah 19.6% daripada responden yang dikaji, iaitu 18 orang daripada 92 orang. Secara keseluruhan, hasil kajian soalan kajian 4 menunjukkan secara puratanya majoriti responden yang pernah menghadiri kursus setuju bahawa pengalaman dalam menyertai kursus atau latihan mendorong mereka berniaga di pasar malam. Semua responden setuju dengan item 24, 26 dan 27, iaitu kursus yang dihadiri oleh mereka dapat membina keyakinan mereka, membantu mereka dalam menguruskan perniagaan dan meningkatkan pengetahuan mereka dalam bidang yang berkenaan. Manakala item 22, merupakan item yang mendapat peratusan yang terendah, iaitu kurang daripada 30 % responden yang setuju bahawa setelah mereka menghadiri kursus, mereka mula berminat untuk menubuhkan perniagaan mereka.

## **Rujukan**

Amir Awang. (1982). *Remaja Dan Dunia Pekerjaan*. Dewan Masyarakat. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa Dan Pustaka.

- Ashmore, C.M. (1987). *Entrepreneurship As A Career Choice*. Columbus: Ohio State University.
- Baumbach, C.M. (1995). *Asas Pengurusan Perniagaan Kecil*. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.
- Keusahawanan Jadi Kurikulum Sekolah, IPT*. (2006, 05 Januari). Berita Harian.
- Cooper, J. (1997). *Motives And Goals In Universities Studies*. Birmingham: University Of Birhangham.
- Dollinger, M. (1995). *Enterpreneurshi: Strategies And Resources*. Irwin Publishing: Illinois
- Ee Ah Meng (1995). *Sekolah Dan Perkembangan Kanak-Kanak*. Shah Alam: Fajar Bakti Sdn. Bhd.
- Ginzberg Eli (1951). *Occupational Choice, An Approach To A General Theory*. New York: Colombia University Press.
- Hisrich R.D. (1995). *Entrepreneurship Starting, Developing And Managing A New Enterprise*. Boston: Irwin Publishing.
- Jaafar Muhammad (1993). *Asas Pengurusan Perniagaan*. Shah Alam: Penerbit Fajar Bakti Sdn. Bhd.
- Kerajaan Malaysia (2006). *Rancangan Malaysia Ke Sembilan (2006 - 2010)*. Kuala Lumpur: Percetakan Negara.
- Lim Huoy Fang (2003). *Personaliti Antara Usahawan Kaum Melayu Dan Cina Yang Menjalankan Perniagaan Milikan Tunggal Di Kota Bahru, Kelantan*. Sarjana, Universiti Teknologi Malaysia, Skudai.
- Maggie Low, Poh Lean, Siti Amnah Sahran, Chiam, Chee Seng dan Heng Seai Kie (2004). *Perdagangan SPM*. Selangor: Penerbit Fajar Bakti Sdn Bhd.
- Majlis Perbandaran Johor Bahru Tengah (2007). *Perangkaan Jumlah Lesen Perniagaan*. Jabatan Kesihatan dan Lesen.
- Moha Asri Hj Abdullah, Juhary Ali, Faoziah Idris (2000). *Pengurusan Perniagaan Kecil*. Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn. Bhd.
- Nor Aishah Buang (2002). *Asas Keusahawanan*. Selangor: Penerbit Fajar Bakti Sdn.Bhd.
- Pusat Perkembangan Kurikulum (2002). *Huraian Sukatan Pelajaran Kemahiran Hidup Sekolah Rendah, Semakan Tahun 2002*. Kuala Lumpur: Kementerian Pendidikan Malaysia.
- Pusat Perkembangan Kurikulum (2002). *Huraian Sukatan Pelajaran Kemahiran Hidup Tingkatan 1-3, Semakan Tahun 2002*. Kuala Lumpur: Kementerian Pendidikan Malaysia.
- Quek, A.H.(1995). *Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pemilihan Kerjaya Pelajat-Pelajar Di Tingkatan Enam*. Universiti Kebangsaan Malaysia. Kajian Ilmiah Diploma Kaunseling. Tidak diterbitkan.
- Rabiah Sidin (1994). *Pendidikan di Malaysia*. Kuala Lumpur: Fajar bakti Sdn Bhd.
- Rohana Hamzah (1996). *Pelaksanaan Kemahiran Hidup Dalam Melahirkan Pelajar Berketrampilan Di Sekolah Menengah*. Latihan Ilmiah Universiti Putra Malaysia. Tesis Sarjana (Tidak diterbitkan).
- Tuckman, W.B. (1985). *Conducting Education Reasearch*. New York: Harcout Jovanovick.
- Williams, P. (1984). *Projects: Skills & Strategies*. London: Pitman Publishing Limited.
- Zaidatol Akmaliah (1990). *Pentadbiran Pendidikan*. Kuala Lumpur: Fajar Bakti Sendirian Berhad.